

# 우루과이라운드 협상을 보는 建築士의 視角

金知德/(주)유신건축종합건축사사무소

UR 협상이 대정부 차원에서 협상에 임하고 건축부문중 엔지니어링 서비스 부문의 상당한 부분이 당초 발상안의 원칙에서 각국의 사정을 감안, 점차 그 견해가 좁혀지고 있으며, 이의 시행을 예측하는 우리 건축 실무측에서 보면 어떠한 변화가 있을 것인지 자못 걱정이 된다.

외국의 건축사들이 우리나라 설계시장에서 기본계획 단계부터 잠식하여 우리 업무분야의 꽤 깊은 곳까지 침투할 때 우리의 대처는 어떠한 것이 옳은 것인가. 우리의 건설시장내에 사업발굴, 타당성 조사, 설계, 시공, 감리 유지보수 등의 일련의 과정이 포함될 때 우리의 인력이 얼마나 타격이 있을 것인지 의문도 들게 된다. 최근 국제교역에서 나타나고 있는 현상으로 금융, 정보, 통신, 전문 서비스 등 국제적인 거래는 상당히 급속한 증가 추세를 보이고 있다. 건설업계의 상황을 살펴보면 현 926개사 중에서 시공능력과 관리능력등이 외국 업체와 대결하여 당당히 상위권에 진입하는 회사는 상위 50~60개사에 불과하고 그 외에는 해외 경험이 전무한 상태다. 우리나라가 외국과 경쟁하여 국제 경쟁력을 갖고 있는 분야인 포장기술, 아파트건설, 상하수도 등에는 국제 건설시장에 조금도 손색이 없다고 자타가 공인하나, 건축설계쪽의 경쟁은 만만치 않다고 판단된다. UR 협상이 아니라도 현재 국내의 대형 건축물의 기본설계는 일부 외국에서 해오는 사례와 같이, 선진국에게 국내시장을 크게 잠식당할 우려가 있다.

기술집약형 공정에 속하는 Soft ware 의 Know How 에 속하는 엔지니어링과 건축설계쪽은 과연 어떻게 될 것인가?

시장의 개방 측면에서 볼 때 우리 건축의 기술적 우위 경쟁력은 동격, 중격, 하격으로 볼 때 절대로 우리 건축설계의 수준이 동격 기술로 인정을 받을 수는 없을 것이다.

그러기에 UR 의 한국진출을 눈앞에 둔 우리 건축사들의 심정은 착잡할 수밖에 없다. 세계가 하나의 지구촌으로 되어가는 과정에서 우리가 생각하건데 앞으로 수년 후에는 이런 제도가 바람직하게 발전된 모습으로(제도적인) 정착될 것임은 틀림없다. 우리의 현실을 볼때 국가가 발주하는 여러형태의 대형 건축물과 개인 기업에서 발주하는 여러 건축물의 형태가 UR 규정에 따라 외국인들에게 참여의

기회가 공동내지 단독으로 계약될 수 있다고 했을 때 우리의 현재 능력으로는 일 자체를 빼앗길 수밖에 없는 실정이다.

선진 외국의 건축설계 기술은 지속적인 연구를 통한 기술축적을 많이 했고, 우리가 시도하는 건축공법의 개발과 설계방면의 아이디어도 상당한 수준으로 우리 건축사들에게 위협이 가해질 것은 틀림없는 사실이다. 우리 건축계는 UR 협상과 때를 같이해서 해야할 일은 첫째, 정부에서 인정한 설계보수 요율을 분명히 전 건축사가 지키는 확고한 의지를 가져야 하며,

둘째, 전국의 건축사가 실적회비 산정기준을 가지고 더이상 용역계약을 하지 말 것이며,

셋째, UR 협상이 이루어져 외국의 선진 용역회사가 우리나라에 침투하여 실질적으로 업무에 파고들 때, 우리 건축사들이 그들과 공동으로 작업하며 연구하여 다음의 Project 가 왔을 때는 실력면에서 뒤지지 않도록 만반의 준비를 해야 할 것이며,

넷째, 우리 모두가 UR 에 대비한 새로운 각오를 할 때가 되었다고 판단된다. 즉, 우리의 건축설계비가 연구까지 할 수 있는 여유있는 설계비가 되어야만 깊이있는 연구를 통하여 선진국가와 함께 건축문화 발전에 이바지할 수 있기 때문이다. 용역비용에 제도적 잘못이 상존하고 있는 우리나라 현실적인 상황하에서는 거의 불가능한 경쟁의 대상이 될 수밖에 없다. 그렇기에 이미 우리나라 각 대기업에서 그들의 사옥이나 공공 건물을 발주할 경우 일단은 기본계획설계를 외국 업체에 의뢰하고 우리 건축사들은 그 기본안에 따라서 그대로 시공될 수 있는 도면을 작도하고 있는 현실이 아닌가.

1989년의 세계 상품무역 총액은 기록적인 3조1천억 달러에 달했다. 이는 지난 5년 동안에 50여%가 증가된 것이며, 1950년의 그것은 600억 달러에 불과했었다. 1989년의 세계 상품무역 총액에 민간 서비스(용역)무역액을 포함시키면, 세계 무역 총액은 무려 4조 달러에 달한다.

그러나 현재 세계 무역법규 개편 협상의 최종단계에 접어들고 있는 약 97개의 선진, 개발도상국가 및 동유럽 국가들이 이 협상에서 성공하지 못한다면, 세계의 무역증가는

우리나라가 외국과 경쟁하여 국제경쟁력을 갖고있는 분야는 포장기술, 아파트건설, 상하수도 등으로 국제건설시장에 조금도 손색이 없다고 자타가 공인하나, 설계쪽의 경쟁은 만만치 않다고 판단된다. UR협상이 아니라도 현재 국내 대형건축물의 대부분이 기본설계를 외국에서 해오던 사례와 같이, 선진국에게 국내시장을 가장 크게 잠식당할 우려가 있다.

둔화될 수밖에 없을 것이라고 많은 경제 전문가들이 경고하고 있다.

우루과이라운드란 다자간 통상협상을 지칭하는 용어로 최근 국제교역에서 나타나고 있는 주목할만한 현상으로 금융과 통신, 전문 서비스 등의 기업 활동에서 국제적 거래가 급속히 증가하는 추세 속에서 각 국에서는 무역 역조현상에 전 세계가 하나의 지구촌으로, 서로의 국가를 서로가 보호하자는 원리로써, 원래는 EC 를 침공하기 위한 미국의 방안이었으나 지금은 일본, 한국, 대만 등 신흥국가를 겨냥, 맹렬한 문호개방 압력을 가하고 있는 실정이다.

새로운 국제적 법규가 없으면, 미국과 다른 나라의 의회들이 농업과 같은 국제적으로 합의된 법규가 없는 분야에서 일방적인 조치를 확대시킬 가능성이 있다고 무역 분석가들은 말한다. 그리고 이러한 염려로 해서 우루과이 라운드 다자간 통상협상은 세계 경제성장의 유지와 아울러 선진공업국들의 시장을 개발도상국 상품에 계속 개방하기 위해서 가장 중요한 통상협상이 될지도 모른다고 무역분석가들은 말한다.

우루과이 라운드가 실패할 경우 앞으로 전세계에 걸쳐 번영이 크게 위축될 것이라고 미국측의 무역대표가 예견한 바 있다. 의회의 지도자들이 자국의 국익보호 차원에서 별개의 수단과 방법을 가리지 않고 있다는 얘기도. 무역의 역조 현상을 좌시 못하겠다는 단순논리에서 쌍무적 협상에 무역이 성장토록 한다는 뜻을 갖는 것이라 생각된다.

우리나라가 미국의 거대한 시장에 우리의 국내 상품을 팔고 있는데 미국에서도 우리나라에 자국생산품을 팔기 원한다는 단순논리가 결국은 우루과이라운드라는 정책적인 안이 나오게 됐는데 최종 단계에서는 농산물의 협상이 현재 큰 관건이나 이에 대한 협상도 곧 이뤄지리라고 보는 것이다.

미국의 쌀 생산비가 우리나라에서 생산하는 쌀의 4분의 1밖에 돈이 안된다면야 어찌 정부쪽에서 경계를 따지는 정책입안자들이 가만히 보고만 있을 것인가. 물론 자국의 현재 농산물 생산자들에게 배려 해줘야 할 관건을 찾고 있어 마땅한 정책적 배려를 할줄로 판단된다.

이런 논리로 건설부에서는 Full Turnkey 로 설계, 시공,

감리를 One Package 로 하여 건설회사에게 모든 권한을 주는 새로운 종합건설업면허제도가 지금 심각히 고려되고 있으며 이의 실행을 위해서 각종 유관단체들과 협상을 하고 있는 바 여기에 매력을 느끼는 정부측의 안들이 항시 우리 건축사들을 괴롭히고 있는 것은 사실이나, 우리 건축계는 이에 대한 준비와 대응안을 갖추지 못한 실정이다.

UR 협상도 그와 똑같은 우리의 자세에 달려있다. UR 이 우리 건축사 업무에 파고들어 A&E 업계가 우리 옆에 올 때를 대비해서 우리가 해야할 일과 할 수 있는 일에 대한 대비가 없는 사실이다. UR 협상이 아니더라도 그동안 우리나라의 고층건물이나 현대 건축물중에서 수많은 Project 들이 이미 외국의 건축사들에 의해서 기본설계와 실무협약에 의해 지어졌 예가 매우 많다. 미국의 SOM, CRS, 일본의 닛켄 세케이 등에서 우리나라의 우수한 건축물의 기본설계에 관여하여 온 지는 이미 수년 전부터였으며 지금도 수개의 Project 가 설계중에 있으며, 보다 의미있는 자기네 건물을 갖고져 “멋”있는 건축물 설계를 하고져 외국에 기본계획과 감리를 맡기려는 국내 업체들도 상당히 많이 있음을 우리 실무에 종사하는 건축사들은 이미 알고 있는 바이다.

정부는 우리의 기술열세 분야에서 선진국 업체의 대량진출이 불가피하다는 현실을 직시, 시장 개방을 계기로 국내 기술 수준의 향상을 촉진하여 외국 업체와의 합작 또는 하도급으로 실질적인 기술 이전을 받을 수 있도록 재정비를 함께 서둘러야 될 것이다.

건설업체에서도 수주패턴위주의 경영발상에서 적극적인 기술개발만이 살 길이라는 점을 명심해 경영 패턴을 조정해야 한다. 우리 건축사들도 건축물의 여러가지 현안들에 대하여 기술개발, 기능개발, 작업성 연구 등 해야 할 산적인 일들에 대하여 제도적인 새로운 안을 만들어 실행에 옮기는 일을 해야 한다.

어떻게 됐던 우리분야에 선진국의 시장개방 압력에 현업에 종사하고 있는 우리 건축사들은 대응 대안이 없이 시간만 보내서는 안될 것이다.